

Кошалин, Слупск, Сувалки. Однако реальные цифры показывают несколько иную ситуацию, реально больше всего безработных на Юге страны. Если же, к примеру, в Варшаве без работы находится примерно столько же людей, сколько и в воеводстве Кошалин, а уровень безработицы в Варшаве колеблется в районе отметки 5 %, то необходимо учесть тот факт, что в Варшаве намного больше работодателей. А сколько их на территориях бывших ПГР-ов?

Большинство специалистов склоняется к тому, что для борьбы с безработицей в сельских районах необходимо развивать фермерство, переработку сельскохозяйственной продукции, туризм (в частности агротуризм) и сферу услуг. Но существует и другое мнение, что лишь развитие промышленности способно снизить уровень безработицы. Обе стороны приводят доводы в свою пользу. Но, на мой взгляд, лучше комбинировать оба.

Также заслуживает внимания специальная программа противодействия безработице в сельских районах (в которую включено по одной гмине (району) из каждого воеводства). Данная программа осуществляется под контролем Министерства сельского хозяйства. Основным смыслом данной программы заключается в следующем: инвесторы и власти действуют совместно, создавая новые рабочие места на землях бывших ПГР-ов, т. е. инвестор непосредственно возводит некий объект, а гмина (область) обеспечивает данный объект всей необходимой инфраструктурой (начиная дорогами и заканчивая телефонами). В других гминах районные отделы занятости создали и реализуют специальные программы по борьбе с безработицей.

Так, к примеру, в воеводстве Кошалин в прошлом году было предложено безработным 24 тысячи новых рабочих мест, из них 10 тысяч – это были сезонные рабочие места (эти места были созданы за счет средств выделенных государством на борьбу с безработицей). 3300 человек участвовало в общественных работах (таких как строительство объектов инфраструктуры, посадка деревьев, работа на пешеходных переходах возле школ и т. п.). Около 500 безработных получили кредиты для начала собственного бизнеса. В программе переподготовки кадров участвовало около 2800 человек. Общественные работы – это вынужденная мера, они используются в том случае, если в регионе нет инвесторов. Чаще всего общественные работы носят сезонный характер, и после окончания сезона лишь считанные единицы остаются на постоянной работе. Однако данная форма поддержки безработных имеет несколько важных плюсов: в гминах постепенно создается инфраструктура. Потенциальных инвесторов, прежде всего, интересует, действуют ли в данном регионе очистные сооружения, есть ли канализация, каково состояние коммуникаций. А такие общепринятые меры по привлечению инвесторов, как налоговые льготы не играют для потенциальных инвесторов при принятии инвестиционных решений первостепенную роль.

Так же важным аспектом борьбы с безработицей является развитие системы образования на территориях бывших ПГР-ов. Все больше школьников после окончания общеобразовательных школ должны учиться в лицеях или хотя бы в профтехучилищах, так как людям с образованием проще найти работу. Создается целая сеть центров поддержки предпринимательства. Их основные функции – это помощь в регистрации и оформлении всех необходимых документов, подготовке бизнес-планов, помогают в получении кредитов и оформлении поручительств. Значительное внимание уделяется поддержке ремесленных промыслов: гончарства, кузнечного дела и т. п. Но возникает проблема, где и как реализовывать свою продукцию. В решении этой проблемы должны помогать торгово-промышленные палаты. Они могут организовывать различные выставки, ярмарки, издавать проспекты и каталоги с рекламой регионов и продукции в них производимой. Также они могут создавать программы обучения предпринимателей и безработных, которых фирмы могут принять на работу.

Как показывают социологические опросы, в последнее время только каждый третий-четвертый безработный пытается найти работу. Для многих жизнь без работы стала стилем жизни. Они привыкли, что вначале они получают пособие по безработице, затем получают социальную помощь, затем некоторое время они могут поработать (легально или нелегально), а затем опять получают пособие. Так же в последние время отмечается возрастание социальной напряженности в постпгэровских районах, которая достигает иногда крайних форм, когда поджигают сельскохозяйству преуспевающих соседей или воруются скот и техника.

Один из чиновников на вопрос журналиста: "Через сколько лет Вы планируете победить безработицу в сельских районах?" Ответил: "Никогда, так как победить безработицу – значит уничтожить существующую систему".

ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИЙ ФИРМЫ К АНАЛИЗУ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мельникова Н.А., преподаватель БГУ

В контексте анализа экономической деятельности фирмы для объяснения своих теоретических конструкций неоклассики, используя метод научной абстракции, принимали существование фирмы как готовую предпосылку при ориентации на определенную целевую функцию – максимизацию прибыли. Модель поведения неоклассической фирмы не

связана с внутренними процессами производства и ограничена в условиях совершенной конкуренции внешними рыночными явлениями. Разработанный неоклассической теорией инструментарий остается и по сей день теоретическим и методологическим фундаментом современной экономической науки. Между тем практика и реальная экономическая действительность потребовали пересмотра постулатов неоклассической экономической теории фирмы, за рамками которой остались проблемы внутренней организации, процесса принятия решений. Экономическое поведение фирмы попадает в поле зрения институционалистов. Институциональное направление возникло в начале XIX в., основы которого были заложены Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, Т. Митчеллом. Методология анализа экономических процессов институционального подхода основывается на философской концепции прагматизма, междисциплинарном и системном подходах, принципах историзма и эволюционизма. Проблематика институционализма образует две основные взаимосвязанные группы. Первая рассматривает проблему "экономической власти", включая монополизацию на частнокапиталистическом и государственном уровнях. Вторая группа анализирует эволюцию экономических систем. Фирма с точки зрения институционализма представляет собой исходную ступень формирования и функционирования современных монополий, основанных на концентрации производства и капитала. Поэтому и центром внимания институционального анализа являются крупные компании.

Проблема анализа экономического поведения фирмы получила свое дальнейшее существование в теоретических концепциях неoinституционализма, которые представлены работами Д. Норта, М. Олсона, О. Уильямсона, Р. Нельсона, Р. Коуза и другими и связаны с неоклассическими традициями современными теориями трансакционных издержек, прав собственности, экономических организаций. Фирма в концепции "нового" институционализма трактуется как сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль. Неoinституциональная версия экономической теории направлена на модификацию модели рационального выбора, при этом снижают требования к рациональности поведения экономических агентов, делая их более реалистичными. В той или иной форме предпосылка о максимизации полезности неоклассической теории трансформируется в идею минимизации трансакционных издержек.

Таким образом, теория институционализма, являясь одним из ведущих направлений эволюции современной мировой экономической мысли, позволяет комплексно изучить поведение фирмы не только в рыночной, но и в переходной системах хозяйствования. С одной стороны, исследования, проведенные на основе данной теории, предполагают сопоставление

эффективности различных способов организации экономической деятельности: с помощью централизованной иерархической структуры (крупная корпорация), межкорпоративных объединений (консорциумы и т. д.), различных смешанных форм (совместные фирмы) и т. д. С другой стороны, в рамках теории институционализма проводятся сравнения экономических институтов с учетом национальных особенностей, влияния факторов внутренней и внешней среды функционирования фирмы. В отличие от традиционного подхода, неoinституционализм рассматривал институты через их влияние на решения, принимаемые экономическими агентами. Институты в виде набора правил и норм не определяют поведение хозяйствующих субъектов рынка, а только ограничивают набор альтернатив в условиях выбора. С этой точки зрения неoinституционализм расширяет неоклассические основы анализа, включая новые аспекты исследования. Институты рассматриваются не просто как технологические образования (как у неоклассиков), но и как структуры, упорядочивающие взаимодействия между людьми, что и требует специального анализа процессов обработки информации, системы стимулов и контроля в различных формах экономической организации. Институциональные экономические альтернативы сравниваются друг с другом (а не только с идеальным положением вещей как в неоклассической теории) на предмет возможности экономии на трансакционных и трансформационных издержках.

Неоклассическая модель фирмы претерпевает ряд модификаций по линии определенности внешней среды, критериев принятия решений. Более радикальная модификация теории фирмы связана с изменением предпосылки относительно ее целевой функции. Согласно взглядам О. Уильямсона, гипотеза о возможностях отклонения крупной фирмы от принципа максимизации прибыли базируется на двух основаниях: во-первых, на монопольном положении крупных фирм на многих отраслевых рынках сбыта; во-вторых, на несовершенстве рынка капитала, гарантирующем управленцам значительную независимость от акционеров. Г. Саймон, одним из представителей теории экономической организации, обосновал концепцию ограниченной рациональности применительно к анализу поведения экономических субъектов рынка. Рациональное поведение, по его мнению, ориентировано на достижение "удовлетворительных" результатов, а не на принцип максимизации. В связи с этим целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли или продаж, удержание определенной доли рынка. Как утверждает Г. Саймон, внешняя экономическая среда фирмы сложна и быстро меняется, поэтому невозможно предполагать достижение долговременного равновесия. Рациональное поведение рассматривается как переменная величина, зависящая от сложности ситуации выбора, ее повторяемости, имеющейся у агента информации, степени его мотивированности. Как полагает О. Уильямсон, стремление к рациональности означает ориентацию на экономическое использование от-

раниченных ресурсов, а применение ограниченности познавательных способов служит стимулом к исследованию институтов. Значение анализа институтов и несовершенной рациональности заключается в следующем. Во-первых, модели специфичны для различных типов институтов и во многих случаях обладают повышенной чувствительностью к изменению институциональных ограничений. Особенности институциональные ограничения определяют поле деятельности организации, а, следовательно, делают понятным взаимосвязь правил игры и поведения игроков. Если организации направляют свои усилия на непроизводительную деятельность, то институциональные ограничения создают стимулы для такой деятельности. Во-вторых, необходимо обратить внимание на поведенческие предпосылки. В-третьих, важны и идеи, и идеологии, а институты играют главную роль в их воплощении в жизнь. В-четвертых, политика и экономика неразрывно связаны в любом понимании экономической деятельности, и поэтому мы должны развивать такую научную дисциплину, как политическая экономия. Различные интерпретации рационального поведения не следует отделять друг от друга настолько, чтобы нельзя было перейти от одной к другой посредством устранения или восстановления необходимых ограничений. На принципе рациональности основывалось неоклассическое поведение фирмы. Но разве экономические субъекты на самом деле так уж рациональны? Не влияют ли на их решения и поступки бессознательные побуждения и неконтролируемые эмоции в большей мере, чем предполагаемая теория? Экономические субъекты на самом деле не так уж рациональны и их выбор, возможно, определяется состоянием баланса рационального и эмоционального в экономическом мышлении, подвижностью равновесия, их экономическими интересами.

До середины XX в. критерием рационального поведения фирмы считалась прибыль в рамках ее максимизации. Прибыль выступает основной формой доходов фирмы и источником расширения производства. В условиях рыночной экономики прибыль играет многостороннюю роль, являясь целью и критерием эффективности деятельности фирм, базой экономического развития государства в целом, основным внутренним фактором формирования финансовых ресурсов, главным источником повышения рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, основным механизмом защиты от банкротства, а также источником удовлетворения социальных потребностей общества. Одним из критериев выживания фирмы является положение относительно неотрицательной величины прибыли. Выживает только фирма, работающая на максимизацию прибыли, что побуждает всех остальных производящих субъектов рынка стремиться к поведению, максимизирующему прибыль (подражая организациям, отличившимся в игре за выживание). Условия хозяйствования постоянно меняются, соответственно изменяется и пове-

дение фирмы. Вместе с тем максимизация прибыли дает, по крайней мере, первое представление о поведении фирмы на рынке.

Вместе с тем встает вопрос относительно практического использования методологического инструментария неоклассической и институциональной теорий для анализа хозяйственной деятельности отечественных предприятий. Неоклассическая теория с точки зрения возможностей ее применения имеет ряд ограничений, касающихся совершенно конкурентной структуры рынка, механизма ценообразования, модели рационального выбора всех участников сделки. Рыночный тип поведения фирмы, вытекающий из теоретических постулатов неоклассики пока неприемлем для анализа отечественных предприятий государственной формы собственности. Для них остается преобладающим традиционный (консервативный) тип поведения. Новый, рыночный тип поведения начал формироваться в нашей стране в конце 90-х годов XX в. и преимущественно характерен для хозяйствующих субъектов негосударственной формы собственности. Между тем поведение негосударственных предприятий пока нельзя определить как совершенно конкурентное. Для них в настоящее время приемлем смешанный тип поведения, но с преобладанием более активных аспектов экономической деятельности. Большинство отечественных предприятий на данном историческом этапе ориентировано на приспособление к изменяющейся внешней среде, а не на свое развитие. Неопределенность экономической обстановки и неустойчивость положения предприятий определяют данное приспособление (выживание) в качестве главной цели их функционирования, что может реализоваться в различных стратегиях поведения на рынке. Продолжают свою деятельность на рынке в новых условиях хозяйствования не обязательно наиболее сложные, развитые и эффективные по каким-либо признакам организации, а относительно лучше приспособленные к условиям экономической ниши. Следует заметить, что руководители предприятий на данный момент имеют большую свободу принятия решений, чем ранее. Но при этом система стимулов и ограничений еще не изменилась таким образом, чтобы побуждать их использовать полученную свободу в целях повышения эффективности производства. Среда, в которой функционируют предприятия, по ряду параметров еще далека от рыночной и, прежде всего по степени слабости бюджетных ограничений. Последние наиболее наглядно выражаются в отсутствии массовых банкротств при большом количестве убыточных предприятий. Специфика экономической системы переходного типа, составляющая внешнюю среду деятельности предприятий, определила основные черты их поведения: увеличение степени интенсивности товарной дифференциации, переориентацию на спросовые ограничения, преобладание вертикальных структур, доминирование краткосрочных решений. Поведение предприятий при этом связано с их стремлением

избавиться от нерациональных взаимоотношений с поставщиками и посредниками на рынке ресурсов, а на товарном — с ростом конкуренции и формированием ценообразования в направлении понижения цен как фактора стратегического поведения. Внутренние взаимоотношения на производстве зависят от социальной роли предприятия как гаранта занятости и стремления управляющих получить максимум полезности от своего положения.

Необходимо отметить, что выбор рыночного типа поведения, если не разрушает, то существенно сужает сферу неформальных отношений между руководителями предприятий, в частности, традиционное безоглядное доверие, вера на слово подрываются хронической неплатежеспособностью контрагентов. К тому же актуальная ситуация конкуренции побуждает предприятия "закрываться", засекречиваться друг от друга, чтобы обезопасить себя уже в рамках формального партнерства. Выбор рыночного типа поведения сдерживается тремя обстоятельствами. Во-первых, для части предприятий в этом нет необходимости, им не нужно меняться, большинство своих проблем они могут решить, не учитывая рыночных требований (монополисты, экспортирующие предприятия). Во-вторых, часть предприятий просто по объективным причинам не может принять рыночное поведение, так как если они будут ориентироваться только на требования и возможности рынка, вероятность их банкротства возрастает (предприятия-импортеры оборудования). В-третьих, часть предприятий не хотят и не могут пока выбирать рыночное поведение, что объясняется иногда неумением и некомпетентностью руководителей. Более важная причина состоит в том, что руководители предприятий из-за неопределенности проводимой экономической политики, и в первую очередь, промышленной, из-за отсутствия четко сформулированных государственных приоритетов и целей, не могут понять, как будет развиваться ситуация в целом и соответственно сориентировать свою деятельность.

Вместе с тем необходимо заметить, что как малые, так и крупные предприятия в наибольшей степени подвержены давлению неопределенности, связанной с переходной ситуацией в экономике. Первые оказываются уязвимыми по причине малого размера (объема оборота), что не позволяет им самостоятельно, без поддержки более сильной структуры, функционировать на рынке, а это в свою очередь увеличивает вероятность их банкротства. Стремление крупных предприятий к объединению направлено не столько на спасение от банкротства, сколько на удержание контроля над всей производственно-сбытовой сетью прохождения товара, в силу чрезвычайно разветвленного характера производственного процесса. В соответствии с этим, высокая вероятность распада хозяйственных связей внутри предприятия делает подобные структуры при самостоятельной политике

неустойчивыми. Предприятия пытаются обеспечить продолжение своей деятельности в крайне нестабильных институциональных условиях и их поведение ориентировано на выживание в сложившейся экономической среде. Следует отметить, что выживание предприятия часто понимается как сохранение трудового коллектива. Подобная ориентировка свидетельствует о недостаточной самоопределенности экономических агентов предприятия, их персонификации в рамках осуществления производственной деятельности. Поэтому можно ожидать снижение значимости социальных приоритетов в деятельности предприятий по мере приобретения ими рыночной стратегии поведения.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить следующее. Во-первых, в экономическом поведении отечественных предприятий за последнее десятилетие XX в. произошли определенные изменения, характеризующиеся появлением нового типа поведения хозяйствующих субъектов, который не является ни рыночным, ни социальным. Во-вторых, тип поведения отечественных предприятий анализировался в зависимости от ряда критериев: формы собственности, приспособления к изменениям внешней среды, экономической системы. В связи с этим определен переходный тип поведения белорусских предприятий, ориентированный на выживание, в рамках которого можно обозначить консервативный (традиционный, нерыночный) тип поведения государственных предприятий, активный (рыночный, инновационный) или смешанный тип поведения негосударственных предприятий. В-третьих, выделение основных типов позволяет обозначить направления развития предприятий. В-четвертых, экономическое поведение белорусских предприятий будет продолжать базироваться на прежних ориентирах, которые, с одной стороны, административно устанавливаются государством (рост объемных показателей и обязательных поставок на внутренний рынок), а с другой — рынком (цена, множественность курсов и т. д.). Деятельность белорусских предприятий по-прежнему будет направлена на то, как выжить в непредсказуемых экономических условиях.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СНГ

Рутко Д. Ф., аспирантка АУ при Президенте РБ

Современная международная экономика и соответствующая ей система экономических отношений характеризуется углублением международного разделения труда, ростом межстранового передвижения факторов производства, усилением открытости национальных эконо-